

Liever geld uitgeven dan ingesleten routines veranderen om mastitis te verminderen

# Investeren in mastitisaanpak

Er zijn verschillende maatregelen die helpen om de kosten van mastitis te verminderen. De bereidheid van veehouders om echt tot actie over te gaan is groter bij kortingen op het melkgeld dan bij het belonen via een bonus, zo blijkt uit een promotieonderzoek in opdracht van UGCN.

tekst **Kirsten Huijps, Henk Hogeveen en Theo Lam**

**M**astitis kost geld. Om deze kosten zo laag mogelijk te houden, kunnen melkveehouders verschillende maatregelen nemen om de uiergezondheid te verbeteren. Deze managementmaatregelen zijn te verdelen in verschillende posten. Het gaat om langetermijninvesteringen, kortetermijninvesteringen, arbeid en verandering van werkrouines. Wanneer de kosten gelijk zijn, maakt het economisch gezien niet uit wat je doet. Daarom worden in wetenschappelijke onderzoeken deze kosten op een vergelijkbaar niveau ingeschaald.

In de praktijk waarderen veehouders deze kostensoorten juist verschillend. Er bestaat vaak een voorkeur voor bepaalde managementmaatregelen. Daar waar de een meer waarde hecht aan het melken met melkershandschoenen, heeft een

ander de voorkeur voor het melken van koeien in verschillende celgetalgroepen. Omdat de melkstal een speciale rol inneemt in relatie tot uiergezondheid, zijn in dit onderzoek de kostensoorten onderverdeeld in kosten die gemaakt worden in de melkstal en kosten die elders op het bedrijf gemaakt worden.

## Variatie in voorkeuren

Voor deze studie zijn 136 veehouders geënquêteerd over mastitismanagement. Er blijkt een grote variatie te zijn in de maatregelen die zij nemen om mastitis beter te beheersen. Langetermijninvesteringen elders op het bedrijf (buiten de melkput), zoals het aanpassen van het klimaat in de stal, bleken bij de ondervraagden de meeste voorkeur te hebben. Het veranderen van

routines op het bedrijf, bijvoorbeeld de ligboxen extra schoonmaken of langer voorbehandelen, krijgt de minste voorkeur. Over het algemeen is er een grotere voorkeur voor het uitgeven van geld dan voor investeren in arbeid of verandering van routinematige werkzaamheden. Onder de ondervraagden bleek wel veel variatie te bestaan: een aantal veehouders heeft namelijk juist wel een sterke voorkeur om te investeren in extra arbeid of in het veranderen van routines.

## Doorbreken routinewerk lastig

Van consumenten is het bekend dat ze over het algemeen verliezen zwaarder wegen dan winsten. Dit leidt tot gedrag



Melken met melkershandschoenen is effectief in de strijd tegen mastitis

Tabel 1 – Percentage veehouders dat aangaf gedrag te veranderen bij verschillende niveaus van verandering in kosten en effectiviteit

	melkershandschoenen		koeien in groepen melken (op basis van celgetal)		voorstralen	
	nee	ja	nee	ja	nee	ja
momenteel ingevoerd	nee	ja	nee	ja	nee	ja
aantal veehouders	30	82	93	17	70	42
<b>verandering in kosten</b>						
10%	11	3,3	8,6	11,8	4,3	7,1
25%	2,4	3,3	20,4	41,2	10,0	21,4
totaal (%)	13,4	6,6	29	53	14,3	28,5
<b>verandering in effectiviteit</b>						
10%	47,6	6,7	23,7	41,2	24,3	21,4
25%	4,9	6,7	19,4	29,4	15,7	9,5
totaal (%)	52,5	13,4	43,1	70,6	40,0	30,9

dat – economisch gezien – niet rationeel is. Van bedrijven zou je verwachten dat zij wél economisch rationeel werken, een ondernemer wil tenslotte geld verdienen. Omdat op melkveebedrijven het bedrijf en gezin nauw samenhangen, is dit fenomeen in het onderzoek van UGCN op twee verschillende manieren onderzocht. Allereerst is bekeken of er een verschil is tussen het starten met een nieuwe managementmaatregel en het stoppen van een managementmaatregel die al uitgevoerd is. Veehouders die melkershandschoenen dragen, koeien in verschillende celgetalgroepen melken en voorstralen, werd gevraagd of ze hiermee zouden stoppen wanneer de kosten hoger zouden zijn of wanneer de effecti-



Dr. ir. K. Huijps,  
promovendus UGCN,  
onderzoeker Universiteit  
Utrecht



Dr. ir. H. Hogeveen,  
universitair docent Faculteit  
Diergeneeskunde



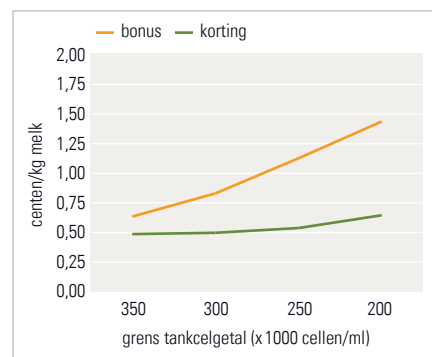
Dr. T. J. G. M. Lam,  
projectleider UGCN

viteit lager zou zijn. Andersom werd veehouders die deze maatregelen niet haatteerden, gevraagd of ze hiermee zouden starten wanneer de kosten lager zouden zijn of de effectiviteit hoger zou zijn. Het bleek dat wanneer melkveehouders eenmaal een bepaalde managementmaatregel hadden ingevoerd, ze hier niet snel meer mee stoppen (zie tabel 1), ook niet wanneer de effecten lager of de kosten hoger zijn dan verwacht. Routinewerk doorbreken lijkt lastig. Alleen voor het melken van koeien in groepen gebaseerd op celgetal werd een tegenovergesteld effect gevonden. Veehouders die dit deden, waren snel geneigd om hiermee te stoppen wanneer de kosten hoger werden of de effectiviteit lager. Een verklaring zou kunnen zijn dat dit vaak als vervelende maatregel wordt gezien, die alleen wordt genomen wanneer er echt een probleem is.

### Korting meest effectief

In het onderzoek is ook gekeken naar het effect van kortingen en bonussen. Hoeveel cent per kg melk aan bonus of juist hoeveel cent korting moet er gegeven worden om veehouders te stimuleren maatregelen te nemen om aan de eisen van tankcelgetal te voldoen? Het gevonden effect van een bonus lag in de lijn der verwachting. Zoals in figuur 1 zichtbaar is, stijgt de lijn van de bonus bij het lager worden van het celgetal: hoe lager de celgetalgrens wordt, hoe meer bonus nodig is. Opvallender is het effect van kortingen op melkgeld bij een te hoog celgetal. In figuur 1 stijgt de lijn van de korting nauwelijks.

Beide systemen, korting en bonus, prikkelen veehouders om het management aan te passen om te voldoen aan de voorwaarden. Wanneer er sprake is van een bonus lijken veehouders echter rationeler na te denken over de hoeveelheid bonus voor verschillende grenzen. Hoe lager de celgetalgrens wordt, hoe meer moeite het kost om deze grens te bereiken en hoe meer bonus nodig is. Wanneer er sprake is van een korting, reageert een veehouder ook, maar is de



Figuur 1 – Benodigde bonus of korting (in centen/kg melk) voor het aanpassen van management om te voldoen aan de grens

reactie minder rationeel. Met andere woorden, veehouders reageren economisch gezien eerder op een korting dan op een bonus. De verwachting is dat het grootste effect bereikt wordt bij een combinatie van een korting bij hoge celgetallen en een bonus voor lage celgetallen.

De grote variatie in de voorkeuren van veehouders voor verschillende managementmaatregelen en het zwaarder wegen van kortingen ten opzichte van bonussen, geeft het belang aan van het meenemen van dergelijke informatie in beslissingsondersteuning. Dit betekent dat allereerst gekeken moet worden naar de economische kosten en baten van een maatregel, maar ook dat een goed advies rekening houdt met het feit dat de daadwerkelijke beslissing van een veehouder wel eens anders kan zijn dan verwacht wordt op basis van berekeningen. |

## RekenWijzer Mastitis

Op de website [www.ugcn.nl](http://www.ugcn.nl) is de RekenWijzer Mastitis beschikbaar. Met deze rekenmethode is het mogelijk om op bedrijfsniveau de kosten van mastitis en baten van managementmaatregelen uit te rekenen.